# 2024年物流社会实践报告(实用13篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-05-30

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。物流社会实践报告篇一护士不仅要把病人照顾好，与病人和家属沟...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**物流社会实践报告篇一**

护士不仅要把病人照顾好，与病人和家属沟通交流也是一门技术，一门学问，病人就是上帝，无论怎么样，我么都不可以与病人吵架，我们的多多站在病人角度想想。有时候，病人要求与护士职责相互矛盾，护士必须懂得如何更好地与病人沟通，不能凡事都有着病人来，那样只会造成更严重的后果，和家属吵架时，护士应该避免不必要的争吵，选择沉默。家属吼骂护士忽视病人 ，而护士长却什么也不说，因为病人就是上帝。

“有一份付出，就会有一份收成。”我坚信，我们现在付出了辛勤劳动，将来一定会享受到成功的喜悦。通过这次假期的短期社会实践，我感觉首先自己需要学习的东西还有很多，虽然自己身为一名研究生，但是真正的实践机会很少，动手的机会很少，所以，我们不能眼高手低，什么都要去学，什么都要去做。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”在日常的学习生活中，就应该培养自己这方面的能力，为以后更好的适应工作打下坚实的基础，下面是整理的关于大学生计算机专业社会实践报告范文，阅读!

我叫杨立，是\*\*\*大学，20xx级物流专业的一名应届毕业生，从我走出校门进行实习工作的那一天开始，已经有快一年的时间了，在这一年的实习工作中，我经历了从学生到职业人的身份转变，从父母的叮嘱，老师的深深教诲，到自己的亲身体验，我对于这个社会有了更深刻的认识和体会。回顾我这一年的工作，进行以下汇报。

(3) 为期一个月的社会实践很快就结束了，我也有自己的一些感想：社会实践真的是一种经历，只有亲身体验才知其中滋味。课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生社会实践时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，但我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪能应付这瞬息万变的社会呢? 经过这次社会实践，虽然时间很短。可我学到的却是我大学中难以学习到的。比如说如何对 待自己的工作中的长辈们，因为我们是学生所以师父们对我们很照顾，但也又不认识我们的其他工作人员有时会让我们做些清理工作，作为新人，我觉得我们应该很认真的做好，“和 气生财”而且这样才能能给别人留下比较好的印象。

我在大学的专业是物流管理，也通过了助理物流师资格并且掌握了供应链管理，物流配送等物流方面知识。当得知自己即将进入的公司为上海外高桥物流中心有限公司时，我对自己所学的知识能派上用场，感到十分欣慰。可是理论和实践的差别比我想象的大得多，书本所说的完美的供应链在实际工作中是不可能存在的，这也促使我努力地学习实践知识，以弥补学校理论知识上的欠缺。

我在公司所属部门是服务贸易部，这个部门经营着公司的自营仓库，虽然只有6300平方米，但这应了一句古话，麻雀虽小五脏俱全，仓库现场工作人员、单证操作人员和业务洽谈人员，这三个部门组成了一个有机的整体，我不得不说能在服务贸易部工作是幸运的，因为在这个部门你能清晰地看到整个供应链的过程，而不是对每个部分片面的掌握。

考虑到部门发展的需要，我也参加了一些单证方面的考试，一方面能使得自己对单证有更深入、更具体的了解，另一方面，由于国家对于报关报检行业在资格证方面的限制，也希望自己的证书能在企业注册时，尽自己的绵薄之力。

因为家境不是很好，下学期的学费也还没有准备完，所以这个暑期我没有打算回老家，打算留在北京打工，一来可以挣点小钱，二来可以锻炼锻炼自己，毕竟社会是个大学校，在社会里学到的东西远大于在学校里学到的课本知识。

经理根据我们自身情况给我们培训一些基本的业务知识，包括人际交往、礼仪、销售知识等。虽然每天感觉挺累的但是感觉这些销售老师们真的很厉害，他们的言谈举止、为人处世、处理事情的态度还有讲课的那种风格真的让人佩服。每个业务员必须对自己公司的产品有相当细致的了解，包括产品价格、功效、有无副作用等。如果不了解这些那么你的产品根本卖不出去，对自己的东西都不了解谁会相信你呢。还有就是每个业务员必须对一些疾病还有引起疾病的原因有一定的了解，才能对症下药，才能达到客户满意。

由于自己的工作性质，平时经常有机会为领导做文字处理的工作。大概是自己太自信自己的水平，在曾参加的电脑考试中，超乎常人的打字速度，让所有人侧目而视。但工作和考试毕竟是不同，考试的差错只是让我的分数中少一、两分而已，但实际工作中的差错却会带来可怕的后果。所以现在每份稿件，我都会仔细地检查几遍再交给领导。

这就是人们常说的细节决定成败，就拿物流管理链中著名的“丰田管理链”来说，丰田创造的“精细生产方式”一直是众多物流公司所趋之若骛的目标。这种精益生产方式，就是用精益求精的态度和科学的方法来控制和管理汽车的设计开发、工程技术、采购、制造、贮运、销售和销后服务的每一个环节，从而达到以最小的投入创造出最大价值的目的。这其中的每一个环节以及各环节之间的衔接都是经过精心筹化和计算的。丰田汽车社长认为，其公司最为难巨的工作不是汽车的研发和技术创新，而是生产流程中一根绳索的摆放，要不高不矮、不偏不歪，而且要确保每位技术工人在操作这根绳索时都要无任何偏差。正是这种细节的力量，使得丰田汽车在销售价格，油耗指标等各方面超越美系车、德系车，在汽车行业独占鏊头。

熟悉一点后，我又总是填错受理单，送货的时候也曾说错话、点错数。有时这点错会给公司带来极大的麻烦。曾经有点马虎的我再一次体会到无论在哪里细致、认真都是必不可少的员工素质。好在有好的老员工帮助我，他们指出了我很多的不足，并耐心的帮助我改正。他们的办事能力和热心深深的感染着我，让我越干越有劲儿。

在我平时的工作中，也会涉及到客户服务工作，在对报价和合同的制作过程中，使我了解了报价中各个项目的含义和合同中每个条款的意图。在帮助财务部及时收取应收帐款的工作中，锻炼了自己的口才，同时也积累了一点和形形色色的人沟通的经验。在与客户的协调和沟通的工作中，不但使我对部门的业务有更深入地了解，也加强自己在紧急情况下的应变能力。忙碌而又干练的领导和同事们更是我学习的榜样。

**物流社会实践报告篇二**

我们的实习方式主要有三个部分。第一部分主要是实习动员，以及老师们准备的教学视频。第二部分是听取一些企业的管理者的管理经验，以及他们主要在工作中的经历。第三部分是进入实习企业参观学习。然后进行实习总结。

实习内容

观看企业的生产视频，以及一位学姐的淘宝创业经历。听取一位企业创业者自身的社会经历以及一位创业者自己在管理中的体会。参观了可口可乐公司、郑州烟草配送中心、金星啤酒。

实习单位介绍

可口可乐公司是全世界最大的饮料公司,也是软饮料销售市场的领袖和先锋,透过全球最大的分销系统,畅销世界超过200个国家及地区,每日饮用量达1亿杯,占全世界软饮料市场的48%,其品牌价值已超过700亿美元,是世界第一品牌. 郑州太古可口可乐饮料有限公司是由太古集团控股，可口可乐饮料(上海)有限公司指定在河南地区生产 和销售其指定品牌产品的特许装瓶厂。主要生产及分销可口可乐、零度可口可乐、雪碧、芬达、醒目品牌碳酸饮料;酷儿、美汁源品牌果汁饮料、美汁源品牌水果牛奶饮料;雀巢、原叶茶品牌茶饮料;冰露矿物质水、冰露纯净水等系列产品。公司注册资金1800万美元，1996年9月12日开业。 在河南省各地市设有80余个销售单位，700多名销售人员覆盖了整个河南市场。

xx年3月31日，郑州太古100%投资的漯河太古可口可乐饮料有限公司奠基。总投资额为9亿元人民币，一期投资超过3.8亿元人民币。漯河太古预计建成7条生产线，建成后的生产规模将超过年生产1亿标箱。一期设计三条生产线，将生产全系列可口可乐系列产品，年产6000万标箱饮料。不但满足河南市场需求，同时也辐射到河南周围省份(陕西、江苏北部、安徽北部)。

郑州烟草配送中心简介。郑州烟草物流配送中心位于郑州市经济技术开发区，占地50亩，有4条全自动分拣线，可服务零售商户3万多，年销售卷烟30万箱，最大储存量1万多箱，日分拣能力最高为1600箱，是一个功能齐全、设施现代的物流配送中心，实现了全市六县(市)区的卷烟销售统一配送。配送中心的安防消防控制室，可以清晰的看到整个中心，并能检测到储存仓库和分拣车间的温度和湿度，能随时掌控中心安全和消防方面的情况。主控室无论是仓储情况、每日的销售量，还是分拣线上的每条香烟都能清晰看到。另外，先进的gps定位系统，使管理人员能随时了解配送车辆目前所处的位置。

金星啤酒简介。河南金星啤酒集团有限公司是 1995年10月以河南金星啤酒公司为核心组建的集工、贸、科研一体化的国家大一型啤酒集团企业，下属河南金星啤酒公司、中美合资河南蓝马啤酒有限公司、贵州金星啤酒有限公司、金星集团周口啤酒有限公司、山西金星啤酒有限公司、陕西蓝马啤酒有限公司、金星集团安阳啤酒有限公司、金星集团信阳啤酒有限公司、金星集团漯河啤酒有限公司、金星集团南阳啤酒有限公司和金星集团云南10个啤酒公司和营销、原料、玻璃、化工、印刷等10余个配套分公司，成为 一业为主，多元发展 的跨行业、跨地区经营的产业型企业集团。企业创建于1982年，占地面积100万平方米，建筑面积60万平方米，拥有25条现代化的瓶装生产线和1条易拉罐生产线。集团啤酒年生产能力100万吨，居河南省第一，是全国食品行业和河南省重点企业，20xx年以来连续被评为河南省工业百强企业和郑州市工业20强企业。

实习总结

物流(logistics)与供应链(supply chain)

在现在，供应链这个概念越来越多的出现在人们的视线中。随着全球化的进程，企业的分工越来越 细化。各大生产企业纷纷外包零部件生产。无论是视频中提到的宾利这种豪华轿车的加工制造，还是伏特加这种大批量生产的产品。他们都试图靠优秀的供应链系统来使得加工成本的最小化。比如汽车生产商把劳动密集型的零部件转移到人工最廉价的国家生产。一辆汽车的几千个零件可能会来自于全球十几个不同的国家，几百个不同的供应商。这样的生产模式给物流管理提出了新的课题：如何在保证正常的生产秩序下即所有的零部件都能够按时、按量使得所有的零部件以最低的库存成本、运送成本、采购成本供应到装配厂，并将产品运送到消费者和分销商的甚至是考虑产品从消费者到生产者的逆向物流。这些已经远远超出一个企业的管理范围，他要求与各级供应商的、分销商建立紧密的合作伙伴关系，共享信息。精确配合集成跨企业的商业流程，保证整个供应链的顺畅。只有实施了有效地供应链管理系统，方能达到供应链上企业与企业之间工作合力的最大化发挥。市场竞争已经从企业与企业之间的竞争转移到供应链与供应链之间的竞争。

加拿大物流管理协会(canadian association of logistics management)于20xx年改名为加拿大供应链与物流管理协会(canadian association of supply chain and logistics management)以反映行业的变化与发展。美国物流与管理协会曾试图扩大物流管理的概念的外延来表达供应链管理的理念，最后因多方的反对最后承认物流管理是供应链管理的一部分。

在这样的背景下，我们的生产企业也牢牢把握住供应链的理念。在郑州金星啤酒，我们了解到了金星啤酒的发展历程。我们知道在张铁山董事长的带领下，金星啤酒取得了一个又一个的成就，但是金星啤酒一直专注于啤酒的生产。并没有四处出击，搞多元化经营。在参观的时候我们也了解到金星不是没有这样的机会。上世纪九十年代金星也试图进行多元化，但是效果都不是很理想。金星的电脑公司倒闭了，饭店也不挣钱，后来就放弃了。

多元化我们也考虑过，但是，一个行业做大做前就很不容易，而多元化将分散人力、物力。 现在金星有二个麦芽厂，三个玻璃厂，还有印刷厂、化工厂，这些厂子都是与金星配套的。 自建玻璃厂，一个瓶子就能省一毛钱。 张铁山这样说。

金星这样的生产扩张模式，正是符合了企业纵向一体化供应链的理念。金星供应链的设计着眼于各环节综合成本最小，强调规模经济，在产品设计 、渠道关系、库存与配送策略 、销售网络等方面采取了一系列的措施。由于物流与这些内容有着天然的联系，因此物流就成为供应链优化中取得供应链综合成本优势和创造客户服务价值的核心驱动力。

物流影响综合成本优势

成本领先和产品的差异化是企业保持竞争力的 二个基本的策略，但是在中国的啤酒市场环境下，由于产品 的技术含量低，产品之间的功能差异化 愈发的不明显 。各个品牌的企业都试图在综合成本上保持领先以在竞争中处于优势地位。在激烈的市场竞争下，同样的生产技术，同样的原材料供应商，各个企业的生产成本和采购成本差距并不是很明显，而且几乎没有可以调整的空间。唯一可以调整的空间就在于物流保障和销售渠道。

产品设计：产品的设计对供应链有着至关重要的影响。就啤酒而言，啤酒的销量大、高周转的消费品，而且运送过程还要避免高温等复杂的环境条件。产品利润率低。生产成本和物流成本约束较强，成为价格竞争的主要考虑因素。

销售网络和销售渠道：销售网络和销售渠道的布局，对于企业而言是十分的关键。它关系到企业产品的销售状况。目前金星啤酒在全国的布局基本完成，金星在豫、黔、滇、川、陕、甘、鲁、晋、粤等10省投建18个啤酒生产基地。这样的生产布局就很大程度上能够弥补在物流的成本 。可以缩短生产地与消费市场的距离。以减少在长途运输中的消耗同时也可以减少企业的库存。但是这样的 全国大面积布局，会减少 一个 工厂的订单量，这样的规模效应可能会不明显。这样的关键在于 物流成本的减少是不是能够 弥补生产成本的增加。

库存策略：如何处理库存的问题是每一个生产企业必须面对的问题。库存是把双刃剑，既可以为开拓市场和生产顺利进行提供支持，又会占用企业大量的资源，还可能掩盖企业的生产管理问题。可以说库存让企业又爱又恨。如何处理库存量，使得企业的生产顺利进行又不会占用太多资源。为了绝决这样的问题，有很多的解决的办法。丰田的jit生产在国内是比较受推崇的一种方法。及时的根据订单进行采购、生产、配送。这样最大程度上降低库存量。最终目标就是 零库存 。

物流创造供应链核心价值

供应链以满足不可预见的与可预见的市场需求为导向，以预测和库存为供应链的运作基础，以创造核心价值链为目标。在产品、价格同质化的市场环境下，企业在库存调节、预测支持、订单满足等方面保持竞争上的优势有着关键的作用，直接创造客户的服务价值。

市场需求：对于一个企业来说，满足市场需求永远是企业经营的成功的关键一步。金星啤酒的市场需求不确定性高，季节、天气、气温、促销、竞争，任何一个因素都会影响到对市场预测的准确性，市场需求最为明显的特征就是高度的不可预见性，企业如何根据预测的销售计划展开生产活动，物流如何根据按照市场的节拍进行生产的保障，反应行业内企业的运作水平的高低，也会直接影响对市场的供应和对客户的服务水平。

配送战略：由于配送策略和企业的分销策略密不可分，可以说配送策略支持着企业的分销策略。直接的配送缩短了交货的提前期，客户也不用担心运输环节的问题;中转配送实现了没有生产工厂的销售问题，配合市场的开发;分公司与分公司之间的配送，缓解了不同实体之间的库存呆滞和库存不足的问题，减少了供应链的风险和损失。

物流快递业与电子商务

中国物流快递业的发展与中国的电子商务的快速扩张是不可分离的。在本次实习中，我们听到了一个学姐在淘宝网的创业经历，电子商务主要是b2c和c2c 电子商务，我把他分为二大部分，一是在商品的发货前，这主要包括网站的宣传、订单的处理等等，另一部分就是发货后到用户手中，这一部分主要就是物流。主要是指快递行业。

这对于快递行业来说，既是机遇又是挑战。

快递行业的订单处理能力

在去年，为迎战 双十一 快运高峰，ems、顺丰、申通、圆通、韵达、中通在内的九大快递企业已经提前一周与天猫、淘宝等电商大户成立专项组，通过新增2.95万辆运输车、20余万平方米分拣场地，以及新增6.5万人补充到一线工作来保证快递服务。但是，超乎想象的网络订单量仍让快递公司们倍感压力。对于这种畸形的订单量的增加，快递行业怎样去应对，以及在这种大规模增加订单之后的业务量的突然减少，让快递行业又有措手不及的感觉。我看到一个很有意思的事情，亚马逊在快递的基础上提出了慢递的概念。就是对于那些对消费者来说并不是急需的物品，可以延长物流时间，减低价格。这样也许就可以很好地解决这类问题。

快递物流信息处理

物流信息系统一直是我国物流行业的薄弱环节。如何对 车辆、物品的位置信息以及此时的相关人员的信息进行及时的更新。让这些信息实时传递给物流企业、消费者、经销商、平台商。现在的物流企业必须在这些方面加大力度。利用gps、rfid、条形码技术等。保证物流信息的顺畅。使得物流更加高效、快捷。

快递的问题处理

就是快递的 售后服务 。下面是去年十一月的快递投诉汇总

xx年11月份消费者申诉快递业务的主要问题及所占比例统计表：

国家邮政局关于20xx年11月邮政业消费者申诉情况的通告

由此可见快递业如果处理不好，会出现很多的问题。我们经常听到手机变砖头这样的事情。还有就是快递的逆向物流。我们经常感到发过来的东西如果有问题再发回去就会很麻烦。我想快递公司一定会有一个处理这类事件的对应程序。可是这套程序经常是得不到消费者认可的。这也要有关部门加强监管。

快递的安全问题。对于这类问题主要涉及到快递的保险费用 、运输工具与仓储的可靠性。这就需要快递公司提升自己的硬件服务水平，也需要商家和消费者承担一定的保险费用。

企业的社会责任与企业文化

我认为企业的社会责任包括二个方面。一是企业应该对社会有所反馈，而是对企业员工给予工作之外的关心。在可口可乐、金星啤酒我们都能感受这些。可口可乐把自己经过净化的水无偿的用于市政用水，金星啤酒帮助贫困儿童。企业的社会责任也是企业文化 的外延。一个用着良好社会责任的企业一定有着优秀的企业文化。在金星啤酒大大小小的标语上无不体现金星的企业文化。追求质量、关心员工、奉献社会在这些标语是都体现出来了。

个人职业规划

在这次实习中，我们听到了二位创业人士的精彩讲座。我感到收益很多。最大的就是我们进入职场，我们本身的学历并不是我们的优势，我们的优势是我们可以不断地成长，拥有潜力。我们必须脚踏实地，在进入职场后认真学习。把我们的潜力发掘出来，这样才能在今后的工作中有所成就。

通过本次实习，我最大的认识就是要脚踏实地,不论是做什么，都是一个慢慢积累的过程，在这个过程中，我们要不断学习，不断进步，辛勤打拼，这样才有可能得到成果。在老师的指导下。我们扩宽的视野，学习到了很多书本上学不到的知识。我相信这次实习无论是对我今后的学习还是工作都会有很大的帮助。

**物流社会实践报告篇三**

为了以后能更好的适应工作和学习，学校组织到xxx流配送中心进行为期30天的实习。主要是熟悉物流的作业流程，掌握物流的工作流程，以便对我国的物流业能有更深的了解。

了解物流特点，物流工作流程，工作设备，并针对这些实践依靠自己所学的理论提出自己的观点和看法。

随着世界经济一体化步伐的加快，国际经济贸易发展日益活跃，我国的物流行业得到迅速发展。虽然这次实习时间很短，却给我上了人生历程中不可或缺的一课。对于物流，我只是知道它是集：运输、储存、搬运、包装、流通加工、配送、信息处理等基本功能实施的有机结合。但没有想到它的实际操作却没有这么的简单。通过十一点作为国人的物流人士有着切肤的体会。

货物运转速度慢，货差货损率高难以避免，高层货架利用率严天的简单了解，使我对于物流配送有了更加深刻的认识。中国的物流业虽然没有国外发达，但这并代表中国物流业的落后，一些原则性[譬如中国劳动力廉价的国情]严重的制约了中国物流业信息技术化的发展速度。野蛮的装卸态度更是制约中国物流业发展的瓶颈之一。这次实习让我从实践中了解到了物流，使实践与理论更好的结合。在这里我深刻的领悟到了一个观点：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。

1、进货堆放货物时不能只顾着一时的方便，应该考虑到出货时的方便，不能耽误客户的时间，因此要按照标准把货物堆起，堆放要整齐合理，以免倒塌。

2、要严格按照仓储管理的要求，对于过期的货物要及时与厂家联系，并得到应允后及时销毁，不要堆积在仓库中，浪费仓库容积，更不要和正常的商品同放一起，带给人一种杂乱无章的感觉。应该另外准备一间仓库，使那些一时无法销毁的商品有地方储存。

4、仓库高层货架的利用率过低，有的不到三分之一；野蛮装卸导致货损、货差率过高

建议：加强各部门之间沟通和联系力度，合理分配各部门之间的物流作业，有效利用物流配送中心的作业区域，利用空间、设备、人员和能源；限度地减少物料搬运；简化作业流程；缩短生产周期；力求投资最低；为职工提供方便、舒适、安全和卫生的工作环境。

通过这次实习，我学会了许多书本上学不到的知识，能够把书本上的理论运用到实际上，实践是检验真理的方法，只有到实际中去，才能真正认识理论其中的意义。非常感谢海星物流配送中心能给我这个难得的机会，让我收益匪浅。也非常感谢学校给了我这个机会，为我的工作积累了经验，奠定了基础。

8、大学生物流社会实践总结报告

在20xx年7月20日——7月28日我在xxx运输有限公司进行了暑期的社会实践，在这几天的时间里，我所做的每一项工作基本上都是以前从来没有遇见过的，但是在经理的耐心指导与帮助下，我学习到了很多实用的、有价值的东西，在积累了一些实际工作经验的同时也更深刻的感受到运输工作的辛苦与严谨，使得我在短暂的时间里体验到了一种别样的人生。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，在大学期间的这一个假期我毅然开始了自己的社会实践。

实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，所学的就等于零，理论应该与实践相结合.另一方面，实践可为以后找工作打基础.通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践.而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢?经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。在一整个运输公司里要搞好人际关系并不仅仅限于某个部门，而是要与所有的同事相处好，那工作起来的效率才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有底，也算是此次社会实践的目的了。

南京xx运输有限公司是一间规模不大的运输公司，坐落在南京沿江开发区，主要是经营货运业务，因为靠近扬子石化，业务也是以运输扬子石化的工业产品为主。由于我是女生，经理叔叔和司机说女生跟车很不方便，所以我没办法亲身体验运输的全过程是怎么样的。但是趁着叔叔们工作的间隙我向他们询问了很多关于运输的细节，也向经理叔叔了解了汽车货运的操作流程。

由于公司比较小，并没有具体部门的细分，公司的职员基本上都是身兼多职的，这其中最辛苦的非司机们莫属了，现在的汽车货运为了节省成本短途只让一个司机上路，遇到长途的话除了车长还会增加一个副驾驶，主要是为了防止长途过于疲劳发生事故，副驾驶可以和车长换换手。还有一个原因是司机叔叔普遍反映的就是长途一个人也太无聊了，有个人在旁边还能说说话。司机的工作流程一般是这样的：没事的时候司机要擦车，打黄油，给车厢加满油，为了确保有任务就可以随时出发。接到经理的出车任务之后就要检查车子，一遍遍的试车子，做各种检查，没问题就可以出车了。接下来就是在路上了，这一路司机们会遇到各种各样的情况，有的老司机和我说到这里都特别兴奋，可是我觉得他们更像是在苦中作乐。因为司机都特别辛苦，有的时候刚回到家连饭都来不及吃就又要上路了，可是和我聊得几个司机每个都特别开朗，一点都看不出他们是从事那么劳累的职业。但是有一次我问一个老司机好长时间都回不去他会想家吗?他长舒了一口气说有啥想不想的，说不定哪天就撞死了!这话猛地在我心头一震。的确，在中国这条运输大动脉上，每天甚至是每时每刻都在发生着交通事故，一个人的生命真的是微不足道，或许你死在这了都没有人知道。剩下他们的妻儿，妻子望眼欲穿，孩子盼父归家。

有时经理还要拿着合同与司机去货主那签合同。一般都是货到付司机款，并且司机还要把单子拿回来给物主。有的则不需要去签合同。一般签合同的物主，是怕货物丢失，损坏，这样有合同了，以后有事与物主无关，可以找司机。像这做货运的，主要赚钱有两种方式：第一，赚取信息费用100或200元(主要是因为我们帮货主找到车源或我们帮司机找到活)，一般这个费用不是主要钱的来源；第二，货运部主要赚钱的来源是自己一手操作最大的赚取差价，有两种方式：1，我货运部有了自己固定的车来源，我一般知道车到哪个地方的市场价与司机的拉活价格，那么只要货主需要车源，我们就可以联系货主，让货主提高价格，只要拿捏得当，我们就可以把这个提升的价格自己吃掉。2，我们要是有了自己的货主，那我们可以自己发布信息，压低价格或司机联系我们之后，交谈中压低司机要的价格，赚取这价格之间的差价。话说起来简单，真正操作起来很是不方面。可以说是每个人都想自己赚取更大的差价，所以交谈的时候还是需要很大的技巧。

通过实习，我学到了很多没有接触过的工科知识，也对企业的运营流程更加清楚，本来觉得对自己没什么用的认识实习因此变得有些不同了，毕竟这些是书本上学不到的东西，实习就是将理论与实践有机结合起来。虽然大部分时间都在看资料，但是我从中也找到了很多值得思考的问题，总体来说过的还是很充实的。

这次认识实习是我大学生活中不可或缺的重要经历，首先在实践中我的知识得到了巩固，思考问题的能力也受到了锻炼；其次，它实习开阔了我的视野，使我对公司在现实中的运作有所了解，不再像以前那样只会纸上谈兵了；此外，我还了解了不少资料的搜集整理方法，可以和同学在一起相互交流，相互促进。

在实习过程中还有些其它方面也让我学到了很多东西。我了解了企业运营工作的一些具体操作细节，知道了每件产品的研发制造都是一项具有创造性的活动，要出成果，就必须要有专业的人才和认真严肃的工作态度，知道了一丝不苟的真正内涵。

认识实习期间，我也深深的感觉到自己知识的肤浅和在实际工作中知识的匮乏，在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，因此在以后的学习中我会更加努力，让自己掌握好更多的专业及其相关知识，也会用更认真的态度面对每一件事情。

除此之外我也在暑假期间在一家外贸服装店做了一个星期的售货员，这就是完全截然不同的经历了。老板是一家服装厂的员工，经常可以拿到不少出口外贸的余单货，在店里有很多看上去不起眼确实拿出来就能上专柜的好东西。可是每一个来买衣服的人都会在问完价格之后犹豫再三，大多少人就这么走了。刚开始我还很奇怪，因为店里的衣服都很便宜啊~后来才发现，应该就是太便宜了，便宜到不敢买。人的心态真是很难琢磨，与人打交道也是对于我最难修又最实用的必修课。暑假的这段经历是我正式踏入社会的前奏，我会倍加珍惜。

**物流社会实践报告篇四**

通过对寒假社会实践活动的锻炼，能够使自己积累宝贵的社会活动经验，更好的了解社会、认识社会。同时为了让自己认知水平能够有更进一步的提高，也是为了适应日益激烈的社会竞争。通过亲友的安排，此次我寒假社会实践的地点是山东省禹城市邮政速递物流公司。

中国邮政集团旗下的全球快递物流服务。由之前的“ems”（全球邮政特快专递）、“cnpl”（中国邮政物流）两个品牌整合而成，另外还包含了包裹业务中的国际包裹和国内快递包裹。主要业务种类有：国际速递业务、国际速递卡哈拉承诺服务、中速tnt快件、中速环球空运、中速阿迈斯、中速佐川、国际货代、国际包裹、国内标准特快、经济快递、电子商务速递e—ems、电子商务速递e邮宝、代收货款、中邮快货、一体化物流、快递包裹等。

我的实践地点位于邮政大厦内部办公区，被分配的部门主要负责邮件录入、邮件查询、客户咨询、投递反馈等。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，在大学期间的这一个假期我毅然开始了自己的社会实践。

实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，所学的就等于零，理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

有些时候自己总是认为个人有天赋有能力，可是这些都只是我们自己的一厢情愿。进入社会这个大熔炉里我们才认识到了自己的无知。从课本上学习到的知识只是一小部分，我们需要的更多是能力的提升。此次寒假社会实践活动，我被安排到了邮政速递物流公司。我有幸能够了解更多关于物流领域的知识，进一步拓宽我的视野。

活动的场所是邮政速递物流公司的办公室，硕大的房间里没有太多的人，6、7台电脑摆放在写字桌上很是显眼。办公室主任对我很是关心，先是向我介绍所有的工作人员，以便让我能够更快熟悉工作环境。接着开始给我讲述我们的工作任务即主要负责的工作，以及我们的日常工作安排和工作流程。还很是热情的给我讲述我们的产业前景，最后主任安排我以后跟着他学习日常的邮件录入、邮件查询、投递反馈等业务。他希望我能够很快上手，同时我也希望能够不让他失望。

跟随着主任的第一天让我很是兴奋，当然也很是疲惫。

一天下来感觉学到了很多以前知之甚少的东西，回到家没有以往的闲情雅致，一倒头就睡着了。

第二天起了个大早，看来这寒假社会实践把我爱睡懒觉的毛病都改好了。8：30分是上班的时间，此时的办公室已经是忙得热火朝天。也许是主任对我的信任和昨天的手把手指导，今天我开始试着处理一些日常的详情单查询。我有了第一次的接触，大大小小的详情单对我来说有些吃不消，一上午录入了60多份可把我累坏了。这时才知道生活的艰辛，不过我倒觉得这挺好玩的。

第二天的工作对我的筋骨有些压力，让我深有感触。累是挺累的，不过我很开心，因为有学到很多东西。

经过昨天的第一次上手我很快的掌握了我们日常的工作流程，主任对我的表现也很是吃惊和高兴，对我小小称赞了几句。剩下的这些天，我还是重复着邮件录入、邮件查询的工作，想想好想是有点枯燥，不过这些都是我们所需要的。没过多久我的业务能力得到了提升，我的效率也开始明显提高，得到了办公室叔叔阿姨的夸奖。

经过短短的7天学习我觉得我对自己和以后的学习生活有了更深的认识，明确了自己的未来人生方向。

对于在着7天的短暂寒假社会实践活动中的工作我觉得自己完成的相当到位，自己有这方面的能力与素质，上手很快业务技能方面可能有所欠缺，但虚心学习的我，可以慢慢积累。对于邮政特快速递物流方面我在这些天的工作中认为其中也有一些问题，以下是我罗列的：

这些问题，影响着速递物流的发展，为改善我公司的物业管理状况，树立公司物业管理品牌，不妨采取以下措施，以促进企业快速、健康发展。

1、明晰权力和责任。长远物流欲走品牌之路，就必须走独立发展之路，明确与总公司之间的关系，分清责任界限，享受独立开展各项工作的权利，承担其作为物流管理企业应负的责任。另外，各物业处也应加强自身的管理，合理划分部门，科学安排岗位，规范各部门的职责，做到“人人有事关，事事有人关”理顺物流管理流程，明确各部门员工的职责与权利。

2、建立、健全规章、制度。

一个成功的企业一定要有一套科学、合理、适合本企业特点的规章、制度，来规范员工的行为。要树立长远物流品牌，必须要健全规章、制度作为保障。这包括制订质量保证制度、收费管理制度、财务制度、岗位考核制度等一整套必备的制度，还包括物流管理服务工作流程、投诉受理程序、报修维修程序、紧急事故处理程序等一系列程序化的规范。只有健全这些规章、制度，并积极落实，才能打造一个成功的企业，才能树立长远物流品牌。

3、改善物流管理环境。改善管理环境，就要理顺各方面的关系，使得各部门可以协调配合。减少在不必要的环节上的开支，用于改善设备、设施。在资金有限的情况下，最大限度的提供优质服务，尽最大努力满足业主的合理要求，以提高收费率，增加企业收入，使企业走上良性循环的道路，能够独立正常运作。

4、提高员工素质。只有提高员工整体素质，才能形成优秀的团队，才能打造成功的企业，才可以树立海纳物业品牌。提高员工素质可以从以下几个方面入手，一方面，内部培训。经常开展业务知识、专业知识、服务意识学习活动，整体提高员工的业务水平和服务意识；另一方面，就是从优秀的物业公司，请专业知识渊博，实践经验丰富的专家，进行培训，学习优秀物业管理企业的成功经验；最后，引进人才。企业应引进部分专业知识丰富的优秀人才，以补充新鲜血液，提高企业的活力和创新力，促进企业的发展和品牌的树立。

5、建立企业文化。物业管理企业的服务特性决定了必须从文化层面上去提高员工素质，只有建立起适合本企业特点的企业文化，从文化的高度和层面来突出企业价值观，以此规范员工的服务水平、服务态度和服务意识。这样才能促进企业的正常运行、高速发展。

6、良好的心态是迈向成功的第一步。我想谁都不会否认一个良好的心态对于一个人一生的重要性，经历过邮政速递查询工作的我更是对此深信不疑，“觉得邮件有问题了，客户才会来查。”企业导师经常这样说，是的，我们接到的大多是有问题的邮件，不是丢了就是迟迟没有投递到收件人手中，这样的邮件其收寄双方都是非常着急并且情绪上都是很激动的，挨骂，我想任何一位客服工作者都已习以为常，但初入职场的我们却不是那么容易接受的，经常被客户骂哭，不但没有给客户解决问题，也严重影响了自身的工作情绪，所以一个良好的心态，也是自身发展的前提和保障。

**物流社会实践报告篇五**

20\_\_年的暑假是上大学来的首次暑假，大学不同于高中，暑假并没有所谓的暑假作业，但我并不想过一个碌碌无为的暑假，我想过一个与以前都不一样的暑假。以前的我如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚、无聊的生活，现在想想真不应该。我们学到的知识好少。

没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距因此，在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。志当存高远，事应求卓越。前途是光明的，道路是曲折的。所以，再也不要觉得无事可做了，其实我们的路很长，道很远。自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，在大学期间的这一个假期我毅然开始了自己的社会实践。实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，所学的就等于零，理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了的挑战，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢?经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的`。在货运部要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的货运部门的同事相处好，那工作起来的结果才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有底，也算是此次社会实践的目的了。

此次，我在四海物流公司打杂，，别人还是看我诚实，才暂时用我。我是苦说了许久才得以被用以实践半个月。该公司坐落在盐城的交通要道开放大道的新时空停车场内。新时空停车场面积较大，各种货车川流不息。公司不大，只有一个办公室和一个仓库。但麻雀虽小，五脏俱全，公司一应设备俱全，每天都会发车，上货卸货，异常繁忙。公司是盐城武汉专线。此次实习的职务是制票员，参与制受理单、送货等工作。因此主要锻炼了我的交际能力与语言技巧。面对客户的时候，有一种真正从课本中走到了现实中的感觉，一些书本上的很抽象的理论知识在应用到实际生活的时候总有一些难度，针对这一点就要求我开动脑筋随机应变了。

在刚开始的时候，一些工作令我感到茫然摸不着方向，这使我我很受挫。在

学校的时候以为自己的能力还不错，但当实际问题摆在面前时，才知道自己知道的还远远不够，这时才领悟到“学不可以已”的现实含义。

一开始我以为物流就是把a地的东西、货物运到b地去，谁知道到了单位才知道复杂着呢。早上要先通知货主货已到位，请过来取。然后趁着货主赶过来的时间里，要把每一票货的总钱数算清楚，有的有代收货款，有的没有代收货款，只有运费，所以一定要看清楚了。妈妈还特地交待我多算几遍，别算错了。我信誓旦旦的说：“妈你放心吧，我又不是小学生了，加法也会算错。”算到一票的时候两次算的不一样，我还想：不会真的算错了吧?让我赶紧又算了两遍，唉，还真的算错了，幸好又改过来了，才没有继续错下去。

熟悉一点后，我又总是填错受理单，送货的时候也曾说错话、点错数。有时这点错会给公司带来极大的麻烦。曾经有点马虎的我再一次体会到无论在哪里细致、认真都是必不可少的员工素质。好在有好的老员工帮助我，他们指出了我很多的不足，并耐心的帮助我改正。他们的办事能力和热心深深的感染着我，让我越干越有劲儿。

“在公司里要遵守单位规章制度，工作上不懂就要问”是老职工教给我的第一句话。首先，“无规矩不成方圆”，遵守单位规章制度是单位运转的基础之一，任何单位都会有一套属于它的规章制度，有的条款或tms系统与客商电脑联网及通过公司内部局域网的架设，实现各仓间库存信息及时反馈，控制。客户公司可通过电话拨号上网连接我公司局域网，实现客户实时查阅商品库存的信息。

销售供货分析。从客户利益出发，进行常规供货，出货，流通周转，及安全库存的定量分析，替客户计算出最经济的租仓面积。

20\_\_年又是一个充满激情的一年，在今后的学习中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种招商引资知识，并用于指导实践。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多

练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

**物流社会实践报告篇六**

20xx年的暑假是上大学来的首次暑假，大学不同于高中，暑假并没有所谓的暑假作业，但我并不想过一个碌碌无为的暑假，我想过一个与以前都不一样的暑假。以前的我如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚、无聊的生活，现在想想真不应该。我们学到的知识好少。

没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距因此，在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。志当存高远，事应求卓越。前途是光明的，道路是曲折的。所以，再也不要觉得无事可做了，其实我们的路很长，道很远。自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，在大学期间的这一个假期我毅然开始了自己的社会实践。实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，所学的就等于零，理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了的挑战，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。在货运部要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的货运部门的同事相处好，那工作起来的结果才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有底，也算是此次社会实践的目的了。

此次，我在四海物流公司打杂，，别人还是看我诚实，才暂时用我。我是苦说了许久才得以被用以实践半个月。该公司坐落在盐城的交通要道开放大道的新时空停车场内。新时空停车场面积较大，各种货车川流不息。公司不大，只有一个办公室和一个仓库。但麻雀虽小，五脏俱全，公司一应设备俱全，每天都会发车，上货卸货，异常繁忙。公司是盐城武汉专线。此次实习的职务是制票员，参与制受理单、送货等工作。因此主要锻炼了我的交际能力与语言技巧。面对客户的时候，有一种真正从课本中走到了现实中的感觉，一些书本上的很抽象的理论知识在应用到实际生活的时候总有一些难度，针对这一点就要求我开动脑筋随机应变了。

在刚开始的时候，一些工作令我感到茫然摸不着方向，这使我我很受挫。在

学校的时候以为自己的能力还不错，但当实际问题摆在面前时，才知道自己知道的还远远不够，这时才领悟到“学不可以已”的现实含义。

一开始我以为物流就是把a地的东西、货物运到b地去，谁知道到了单位才知道复杂着呢。早上要先通知货主货已到位，请过来取。然后趁着货主赶过来的时间里，要把每一票货的总钱数算清楚，有的有代收货款，有的没有代收货款，只有运费，所以一定要看清楚了。妈妈还特地交待我多算几遍，别算错了。我信誓旦旦的说：“妈你放心吧，我又不是小学生了，加法也会算错。”算到一票的时候两次算的不一样，我还想：不会真的算错了吧？让我赶紧又算了两遍，唉，还真的算错了，幸好又改过来了，才没有继续错下去。

熟悉一点后，我又总是填错受理单，送货的时候也曾说错话、点错数。有时这点错会给公司带来极大的麻烦。曾经有点马虎的我再一次体会到无论在哪里细致、认真都是必不可少的员工素质。好在有好的老员工帮助我，他们指出了我很多的不足，并耐心的帮助我改正。他们的办事能力和热心深深的感染着我，让我越干越有劲儿。

“在公司里要遵守单位规章制度，工作上不懂就要问”是老职工教给我的第一句话。首先，“无规矩不成方圆”，遵守单位规章制度是单位运转的基础之一，任何单位都会有一套属于它的规章制度，有的条款或tms系统与客商电脑联网及通过公司内部局域网的架设，实现各仓间库存信息及时反馈，控制。客户公司可通过电话拨号上网连接我公司局域网，实现客户实时查阅商品库存的信息。

销售供货分析。从客户利益出发，进行常规供货，出货，流通周转，及安全库存的定量分析，替客户计算出最经济的租仓面积。

20xx年又是一个充满激情的一年，在今后的学习中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种招商引资知识，并用于指导实践。

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多

练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

**物流社会实践报告篇七**

去年暑假，我对香港的物流业进行了考察、参观、学习。一个月中感受着香港繁荣的经济，便捷的物流，先进的资讯技术，完善的\'基础设备，让我切身感受到香港被誉为国际金融中心、国际物流中转港口、旅游中心等的名不虚传。仍为学生的我，初次接触着真实的物流行业的运作，让我叹为观止。

今年寒假，我进入了中外运实践，从基层做起，工作的岗位是国际快件的操作部和客户部，日常了解着物流的基层操作，学习着快件的操作流程。让即将毕业的我，慢慢的积累着融入社会工作的经验，增强着对物流行业的实际操作知识。

今年暑假，我正式的踏入社会，当上了人民教师，跟随着一群有丰富教学经验的老师来到了位于深圳保税区的中海物流公司了解物流流程以及学习由中海自行研发的物流信息系统的操作。初出茅庐的我，转变了一个角色，即将要将我所学教授给学生。不禁让我感觉到身上的重担。

面对着工作的压力，让我对这次的实践深有感触，同时，收获也很丰富。在特区生活，感受着深圳的繁华和大都市的气息——工作竞争激烈、紧张，生活压力大。让我对工作和学习有了一个新的认识。

中海物流早已久仰大名了，在国内物流方面做得是相当成功。我们这次实践的中海物流（深圳）有限公司是中海集团旗下的一家第三方物流公司。在这次的实践中，我们通过参观物流实际的操作流程，跟随中海员工参与各个环节的操作，熟悉掌握各个流程。在第一周里，我们深入到配送中心、仓管部、货代部、报关部等各部门学习和参观，熟悉该岗位的工作，之后再交换工作感想，共同讨论，这增进了我们的实践收获。在第二周里，在中海物流资讯科技公司的安排下，带我们了解了整个中海物流公司的业务操作、部门分工等情况。再利用中海物流的实际案例结合物流实训软件进行实际操作和应用。在这个过程中，中海的工作人员都耐心的解答我们的疑难问题，而一群教学经验丰富的老师的理论基础也是非常结实的，通过相互讨论交流，让我这初生之犊从他们身上学习到更多宝贵的知识。

在这个实践中，我们最大的收获是我们几个老师共同根据中海物流资讯科技公司自行研发的物流软件编写出适合中专学生使用和学习的实训教材。这个过程中，我们连续攻克、辛勤劳作，共同钻研和讨论，最后完成了这本教材的编写。各位经验丰富的老师分享他们的教学经验，结合我们所学的理论知识，从学生角度出发，尽量编写适合当前中专学生水平的实训教材。这也是教材中的一个新的突破。据了解，当前此类的教材是非常缺乏的，我们也是针对现状，大胆创新地编写的。目前，社会对操作型人才的需求是非常大的，尤其作为四大支柱产业的物流而言，其发展非常迅速，导致供需差距很大，而中职学生将来正是这些操作型人才的后备军。我们针对这个现状，强调学生的实际操作能力。结合中职学生理论知识和综合素质比较薄弱的特点，通过图表案例编写该教材，旨在能简明扼要的让中职学生掌握物流软件的操作，学习一种操作物流软件的思路和方法，帮助学生能全面掌握和理解物流软件的操作。这本教材我们将作为下学期我校物流实训课的参考教材，我们希望通过实际使用，发现和纠正教材中的不足和缺点，及时进行修正，让我们的教材日臻完善。

这次的实践与以往的有点差异，可能因为角色的转变，让我有了一些紧迫感。同时也发现了自己的一些不足。大学刚毕业就成为一名人民教师，虽然之前在校曾在企业实践过，但是那种工作强度是跟这次不能比拟的。这次我们真正成为了中海物流公司的一员，按照固定时间上下班。由于深圳的生活紧张，他们的工作时间也非常长，从早上八点半到下午六点才下班，中午休息两个小时，而且经常要加班。而且工作时候工作量也是非常大的。我们开始都很不适应。看着中海的员工每个都是以娴熟的操作技巧迅速完成工作，也让我们非常佩服。同时，也让我们深刻的感受到在企业工作的艰辛，同比之下，教师这份职业让人感觉轻松很多。这次的实践让我明白，对于一个新人的我而言，教师生涯刚刚起步，需要学习的地方很多，需要加强的方面很多。学海无涯，我永远是一名学生，要坚持不懈地学习、学习、在学习。在以后的日子里，我会继续努力，不断完善和改进自己，为物流的教育事业贡献出自己微薄的一份力量。

**物流社会实践报告篇八**

一、实习报告人：

李

二、实习地点：

物流公司综合部车辆质量运行统计

三、工作内容：

1.

为司机开具车辆出行记录

2.

做车辆运输方面的报表

3.

一、实习报告人：李

二、实习地点：物流公司综合部车辆质量运行统计

三、工作内容：

1.

为司机开具车辆出行记录

2.

做车辆运输方面的报表

3.

核对司机外部业务的运输数据做erp

四、对工作的认识和态度：

车辆运行质量统计这个岗位不仅要和司机直接接触，帮他们开具车辆出行记录，还要依据从司机手里回收的配送卡对运输车辆进行72小时跟踪，并由对各个时间点对车辆运行质量进行指标分析，并依据分析对有问题的车辆进行处罚。因此，我觉得在这样的岗位必须具备亲和、认真、严谨的工作态度。

五、实习进程：

3月1号下午在潘主任的带领下来到综合部报账室运行质量统计的办公桌，并把我介绍给了我的“师傅”祁颖柯，在后来的日子里我们又多了一名战友姐姐周伟宣。

刚来的时候颖柯很忙，每天有很多的报表要做，所以先教我如何开具出行记录，她也手把手的教我学做各种报表，也慢慢发现原来自己打大学里做的那些表真的是小儿科。

1、出行记录

刚开始的时候司机来我们这边对账，很多种类分不太清楚，不知道应该去哪个报表找。经过颖柯师傅的系统说明，我开始明白：司机查询的时候主要从三个报表：河南主营业务报表、异地运输报表(内固)、异地运输报表(外部)。从我们这边出发的车辆是我们的主营业务，有高温、低温、冻品、速冻、辅料、原料、生鲜等等，主营业务报表每天由业务部的肉类质量统计每天发给我们;异地运输日报表(内固)由投资的管理部赵丽娟每天发给我们，主要记录异地运输内部货物(高低温、速冻、冻品、辅料、原料等)的车辆情况;异地运输日报表(外部)由投资业务部朱文静发给我们，主要记录我们公司的车辆承接的外部业务的运行情况，外部业务中又分为固定业务(kfc、百胜、麦德龙)和非固定业务(业务员在外联系的业务)。

2、做运行质量报表

我们所需要做的报表有：生鲜配送考核表、检查表、卡计表、72小时跟踪表、综合部质量情况分析表，这些报表都是在主营的基础上来做的。考核表主要是对车辆运行出现的各种原因进行的分析和核对，对出现的问题寻找相关的负责人并对其进行相应的处罚，并将以上的问题进行汇总每日进行汇总;检查表主要是针对主营业务中配送卡的回收情况和每个月的指标和每日车辆到位准点率和到货准点两次的汇总，检查表和考核表每日需进行压缩发给投资和河南物流相应的同事;卡计表主要是从主营中找出当日的车辆配送情况并利用回收的配送卡对车辆进行前期的基本分析;72小时跟踪表则是从卡计表当中将当天回收的配送卡进行时间输入，是做考核表和检查表的的基本条件;zui后的运行指令指标分析表是从当日的检查表和考核表中找出当日的配送卡回收、车辆晚点率、车辆到位、车辆到货准点率及其月累计率，填写当日的综合运行质量率并对其产生的原因进行分别分析，做完后将其发送给主管。

3、对外部业务进行核对和做erp

利用用投资业务部发的报表对来报账的司机进行开单并核对所拉外部业务进行吨位和运费的核对，并为其做相应的erp。

以上三项就是我在这段时间所学习的，在这期间，因为业务不熟练也出现了很多的问题：司机来报账，报表没有及时出来，我们这边查不到而导致司机不耐烦;做报表时对对出现问题的配送卡不敢随便下手或者会出现遗漏。不过有进步的是错误越来越少也越来越敢做。

对于进入职场的第一份工作，虽然是实习却不敢有半点马虎，在这里的这段时间内由公司安排在大厦的培训，观看的集团内部关于食品安全的演讲比赛和前天的”食品安全教育日”活动使我更加深入的了解双汇文化，我相信“天道酬勤”，更相信事在人为!

**物流社会实践报告篇九**

一.研究动机：经过一学期《物流基础》的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

二.研究目的：了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

三.研究方法：访问法、资料收集法。

资料收集的方法：网上收集。

四.公司概况

1.基本情况：上海商业物流中心位于曹杨路1500号，交于铜川路，比邻武宁路，交通便捷，与上海西站及其铁路沿线仅一步之遥；地处内环线与外环线之间，距离内环线1.5公里，外环线3.5公里，并且距离沪宁和沪嘉高速公路出口处分别仅为1.5公里和4公里。物流中心占地面积为26万平方米，各类仓库10万平方米，拥有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

2.公司简介：上海商业物流中心系上海商业储运有限公司的子公司，隶属上海一百集团有限公司。中心始建于1952年，是全国商业系统大型的社会化第三方物流企业。xx年初被国家经贸委确定为全国发展商品配送重点单位。

3.主要设施：

铲车，中心拥有1.5吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1m\*1.2m地台板。

运输车辆，中心拥有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

铁路专用线，拥有4条共计长度为1654米铁路专用线，是目前上海商业系统内唯一拥有铁路专用线的专业物流企业，具有100万吨的铁路运输发运能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

集装箱场地，拥有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载能力为10吨至20吨，适合金属类商品以及集装箱储存业务。

4.仓库类型：

高平台彩钢板结构仓库。拥有高平台彩钢板结构仓库计24621平方米，可利用空间高度为7-8米，1700平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛、防潮、隔热性能良好，全部有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

高平台铝合金结构仓库。拥有高平台铝合金结构仓库计16800平方米，可利用空间高度为6.5米，该类型的仓库的优点是防汛、防潮性能良好，库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

楼层恒温库。拥有楼层恒温库10100平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度控制上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。拥有铝合金板平房库5700平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

易燃品仓库。拥有可储存易燃品仓库1000平方米，该类型仓库能提供属于易燃危险品类的特殊商品储存。

其它库房40000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

5.仓储系统服务：

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品、冷藏保温、特殊商品。

贵重物品配送。提供门到门的服务，确保商品的安全抵达用户手中。

隔日零担配送。对于零担配送，公司承诺货物隔日上车、发车。

上架陈列。对于市内各大商场、各类超市、连锁网点的配送服务，公司还提供协助客户商品上架陈列的服务。

6.仓储系统服务：

**物流社会实践报告篇十**

江苏富昌中外运物流有限公司，注册资本1600万元人民币，总资产5800万元人民币的现代综合物流企业,特殊监管区域首家获得a类企业资质,通过了iso9001:20xx和iso14001:2认证.

公司位于无锡新区出口加工区a区锡钦路1号，占地面积11010.2平方米，建有无锡出口加工区内的室内仓库20596平方米，综合办公用房20xx平方米，其中：海关监管理货仓库721平方米。仓库三面建装卸场地7000平方米，设有17个装卸货平台。具有二十四小时保安监控、消防自动化喷淋系统(fm标准)、巡更系统。

目前，公司作为无锡出口加工区的保税仓储企业，已经成为jabil、hynix、seagate等区内企业的vmi物流服务提供商，采用vmi业务模式，提供了完善的保税物流解决方案。

公司仓库分为货架式仓库和备件仓库，也可量身定做，实行7天24小时工作，满足客户需求。

公司运行了完善的wms软件管理系统，并基于互联网技术，为客户提供实时的分类统计和库存查询服务;也可以利用b2b技术，与客户的erp系统对接，提高工作效率，降低运作成本。

在出口加工区内，公司为zui早拥有进出口资质的保税仓储企业，可以为海内外的客户，提供全面的供应商管理库存服务。公司同时具有国际货运代理资质，可全面代理进口报关、保税运输等相关业务。

海外进口到公司仓库的货物作为保税货物储存，在完成货物销售后，购买方可直接向海外客户支付货款，目前此vmi模式已成功运行。

目前,无锡出口加工区已获批保税物流叠加功能，海关、商检、国税、外管等各有关部门均有政策出台,全力支持该项业务的开展.目前我司已为seagate、sony、宏仁等企业提供保税物流服务，采用vmi、jit、分送集报、集中内销等业务模式,以满足区内外客户的需求。

公司作为中国外运的分支机构，依托中国外运的强大网络，能够向客户提供全面、专业的，海空运、海铁联运、大陆桥和保税监管等国际国内物流服务。

我们将按照中国外运集团发展战略规划和“十一·五”发展战略与规划的要求，竭诚为区内外客户提供满意的服务，为将中外运集团建设成为国内外客户首选的综合物流服务商而努力。

实习岗位(仓储管理，盘点计划为主)

：实习工作内容及主要职责：对仓库货物进行盘点以及系统的管理和负责对仓库的整顿为公司减少仓库货物的缺损。

在江苏富昌中外运物流有限公司，我所从事的工作主要以盘点为主计划和跟单员为次。我从事的盘点工作主要是以数字和公司的系统(wms系统)打交道。做这份工它并不是需要你有多么快的速度和多专业的专业知识。它主要靠三心来做好这件事。主要是要有责任心细心还有小心。一开始做这份工作的时候会感觉很累也很烦。脑子得不到休息也一下子反应不过来。但正因为这样它就更锻炼我自己。从而使自己成为一个更有责任心，和更加细心的大男孩。在公司很多人都不愿意去做这分工作。既然公司把这分工作交绐了我。让我不段的学习盘点这个知识。我就通过自己的不断努力和对仓库的熟练程度来慢慢的提高自己。后来我便感觉工作越来越轻松越来越充满了挑战性。尤其是当你把这个差距通过你自己的努力以及和系统的查证以及各方面的原因来挽回仓库不必要的损失。这时候会让自己感觉特有成就感。

下面我再简单的介绍一下我们内部结构：我们公司主要有三个部门(半导体物流部，供应链事业部，财务部)一个大型的立体仓库我所在的部门为供应链事业部。我简单的介绍我们部门组织管理结构和一些简单的一些流程：

我们部门的顶头上司是部门经理。他这人非常的人性化而且学历也相当的高在我映像当中他是一位非常好的上司。讲诚信。为每一位员工考虑!我们仓库存主要分为两层。一楼仓库和二楼仓库一楼主要存放的一些价值稍微偏一点的货。一共有十五个通道。每个货架都有四到五层，一般顶层放的货相对于来说价值都偏低一点和重量较轻。底层放的货大部分都为比较重的货。公司的运货工具主要以叉车和液压车为主。二楼仓库总共有四十八个通道放的都是一些比较贵重还有长时间停留在仓库的货。其中一楼还有拆箱区域和泡沫以及包装的一些箱子。

在富昌，我被安排在盘点这个实习岗位上。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。不能随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的是盘点一职，在这个位置上我几乎没用上自己在学校所学的专业知识。但这一切都是陌生的，我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。而每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班。而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，少闲话”。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同事之间的相处。

“打杂”中也不是完全接触不到正规系统，更重要的是在与同事友好相处、与外界沟通中提高独立处事和处理困难的能力，学习人际交往的技巧。而这些都是日后作为一名职场新人的\'必修课。再者，实习时即便是“打杂”，也要保持良好的心态。

在离校前，老师曾经给了我们这样一个忠告：在实习中要做到“眼尖”、“手勤”和“心细”。

眼尖：眼尖包括“观察”，再者就是有“眼力见”。作为一名实习生，在单位里首先要不给人家添乱。虽然有指导老师，但提问也要看准时机，别在老师正在忙的时候去打扰人家的正常工作。在初步了解了行业的内部运作后，要有针对性地去学习岗位上的具体工作，为以后的就业打基础。

手勤：尽管是实习岗位，也不要有丝毫懈怠的想法。不能把自己还看成一名大学生，而要像正式员工一样严格要求自己，熟悉单位的规章制度和企业文化。

心细：用人单位都喜欢把一些琐碎、单调、技术含量低的工作交给实习生做，如给复印机加纸，换一下饮水机上的空水瓶……这个阶段缺乏乐趣和挑战性，只有经过这样的考验，才有机会获得进一步施展才能的机会。除了指导老师交代的工作要用心去做，还要细心地记录观察，做实习日记，将每天的收获、感触和遇到的问题，企业的信息都一一记录下来，这不仅会对学习有益处，而且在写实习报告的时候会有帮助。

此外，端正心态和学会面对自己“不喜欢”的工作，也是实习的必修课。因为心态决定生活状态，不要有“我在学校怎么怎么”或者“我比你现在的员工学历高”这样的优越感。要知道企业要的是实用型人才，企业要看你是否符合他们的要求。老板给你安排工作，可能很少是你“喜欢”做的。能否做好那些自己不愿意做的事情是一个人是否成熟的标志，也是一个人能否取得人生成功的重要因素。

公司应该以人为本，尽量缩短工作时间来提高工作效力。争取八点钟，采取有能力

者才有提升机会制

严格制度，提高学生的主动积极性

经过一段时间的工作，熟悉工作流程，积累工作经验，有了自己的知识，有了自己的客户，有了自己的工作伙伴。等以后有足够的资金，也会考虑跟其他人合资，组建自己的团队或者做个zui简单的物流中介。

**物流社会实践报告篇十一**

20xx年7月1日—7月30日。

xx有限公司。

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为一名即将步入大三的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

物流管理是我选择的专业，是一科包括了信息流、资金流与物质流的综合产业学科，也是我前进的目标。营销是每个企业制胜的王牌之一，是赢在终端的利器。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在汉中联德商贸有限公司销售部进行了实习，虽然仅有一个月的时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的.。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

我的促销工作主要是促销电器。在促销前我进行了短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

通过促销实践，我觉得促销就是通过自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

1、要有良好的专业素质。

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

2、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力。促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

3、要有良好的心理素质及受挫折的心态。

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

4、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

通过在汉中联德商贸有限公司的实践让我明白了：不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己让自己成为社会优秀的人才为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

**物流社会实践报告篇十二**

第一次参加社会实践，我明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

一：挣钱的辛苦整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易！

二：人际关系在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解.才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了.我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三：管理者的管理在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部.要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理.那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

四：自强自立俗话说：“在家千日好，出门半”招“难！”意思就是说：在家里的时候，有自已的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自已！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自已独立！

五：认识来源于实践一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人不断的进步。

**物流社会实践报告篇十三**

一、社会实践的目的：

经过两年系统的物流理论知识的学习，对物流定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论知识的了解，通过社会实践希望能够使理论和实践进行相结合，在实践中提高运用知识的能力。

二、公司的概况

张家港天澜百货是一家初具规模的百货连锁企业，主要经营服装、饰品、鞋子等生活用品。主要针对15到35岁的中低消费客户群体。本着让更多人漂亮起来的经营理念，经营宗旨是尽我们的努力帮助顾客获得最有价值的商品和享受快乐的服务。在将近十余年的时间里连锁店已经覆盖张家港、扬中、江阴、昆山、扬州、兴化、盛泽、启东、通州、宜兴等多个城市。

三、社会实践环境

社会实践期间，我是在天澜百货的物流部的制单组担任制单员一职，主要从事的工作就是负责把采购部门采购过来的货品归类之后以最快的速度发往店铺。在物流部分为三个组：制单组、仓库组、理货组，总共有40余人。

四、社会实践过程

(1) 了解过程

起初，刚刚来到这里的时候，这里的一切对我来说都是陌生的。这里的工作环境也不是非常的好，呈现在我眼前的一切都是那么的茫然。第一天的时间里制单组长给我安排了办公位置和一些日常工作中需要的用品等等。把一些工作中的注意事项和最基本的流程用a4纸打印出来，先自己熟悉一下。然后把公司的软件erp每个模块让我熟悉一下。社会实践的第一天，我熟悉了我的岗位的大概，体验到社会上工作的感觉，在工作地同时慢慢的熟悉整个部门熟悉整个公司的文化。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对于社会的了解以及工作单位各方面的情况的了解都是极其陌生的。一开始我对公司的各种规章制度和制单员的基本流程都不了解，于是我就慢慢的翻阅公司的考勤制度等等，想制单组的同事们请教了解工作中的相关事项，通过他们的帮助，我对自己的工作很快就能顺利的操作了。不过就是在操作的过程中会时不时的出现错误，给同事们造成不必要的麻烦，心里很是过意不去，但我相信我一定可以突破自己，能够在工作中取得优异的成绩的。

(2) 摸索过程

对物流部环境有所了解和熟悉后，开始有些紧张的心开始平静下来，工作期间，每天按时上班，上班工作之前公司的所有成员要集合到一块开会，讲讲小故事大道理，玩玩游戏，这样可以激发我们的斗志。之后我们就会回到各自的岗位上进行工作。采购差不多每天都会有货品会来，我们就要每天做好准备输单。输单最基本的步骤就是在erp的上找到采购订单录入 采购入库录入 采购分货录入这三个模块是用的最多的，然后电脑会自动汇总我们在打印分店分货单，对每家的货品进行手工对货，如果数据全部是正确的就可以把数据下发到店铺。这是我作为一个制单员要学会的最最基本的东西。

(3) 熟练掌握，并能负起相应的责任

在物流部的制单组的两个月的时间的学习我能够熟练的操作衣服、饰品、鞋子的采购登记单的录入，并且自己对每天所学的知识进行相应的记录总结。对制单的流程的总结如下：

这是增资料的一个界面，里面特别注意的就是吊牌价。

在制单员的工作中，需要注意的事项很多很多，每次我都是在犯过一次错误之后才知道这样的事情是不允许发生的。例如：在起初的增资料中，要十分十分的仔细，稍一不留神就会把进价增城卖价，这样一来会给公司造成很大的损失。另外还总结了一些其他的注意事项如下：

7、分店分货单除有核对人员签字外，不允许有任何修改;

11、货品较多时，同一地点采购的货品做完后，必须选择一个结束点，将数据下发后，再输入另一采购地的货品，这样做为了保证及时把数据下发给店铺。

在这段时间里，我一个人接管鞋子的所有单子，并且能够自主的支配输单的时间，每次采购开单的数据都要认真的审核，以便核对采购人员报表，也方便采购部门结账。

五、学会不断的完善自己的工作

在自己的工作中，学到的东西越来越多，接触的东西也越来越多，出现的问题也都迎刃而解。到目前为止，我对于店铺和其他部门出现的问题都能够很好的处理。为了能够更好的做好自己的工作，也为了学到更多的东西，我主动和其他部门交流，我们接触最多的就是采购部门了。经过一段时间的学习，我能够总结出采购的大概的流程(如下)：

经过不断地学习，确实在自己的岗位上把每项工作做得井井有条，能够能到同事和领导的认同。希望以后能取得更加优异的成绩。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn